

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penyajian dan analisis data mengenai pemanfaatan Tiktok Shop sebagai media komunikasi untuk meningkatkan penjualan oleh Tim Marketing Home of Stasis di Kalimantan Selatan, peneliti menyimpulkan poin-poin utama yang relevan dengan rumusan masalah penelitian, yaitu:

1. Pemanfaatan Tiktok Shop Home of Stasis telah berhasil mengoptimalkan dalam meningkatkan penjualan produk pakaian tenaga kesehatan. Dari kegunaan *Platform* ini memungkinkan Home of Stasis menjangkau pasar yang lebih luas secara digital dengan memanfaatkan Fitur-fitur Tiktok Shop. Selain itu, efektivitas menggunakan Tiktok Shop memberikan efisiensi dalam hal biaya, waktu, dan tenaga. Serta peningkatan penjualan di pengaruhi beberapa faktor dari produk, harga, distribusi, dan promosi. Menjadikan Tiktok Shop sebagai salah satu aplikasi penjualan utama Home of Stasis.
2. Dalam pemanfaatannya Tim Marketing Home of Stasis juga menghadapi tantangan kendala. Kendala Pengathuan dan keterampilan, Kendala teknologi, dan Kendala sumber daya dalam Penjualan *online* melalui Tiktok Shop memberikan hasil yang optimal, dengan memahami dan mendapatkan Solusi dari kendala.

B. Saran

1. Bagi pelaku usaha khususnya UMKM seperti Home of Stasis, disarankan untuk terus memaksimalkan fitur-fitur yang tersedia di Tiktok Shop yang perlu dimanfaatkan secara optimal untuk menarik perhatian konsumen dan meningkatkan interaksi langsung dengan mereka, sebagaimana terbukti efektif dalam peningkatan penjualan bagi Home of Stasis. Pelaku usaha juga perlu memperhatikan kualitas konten yang dibuat, seperti menggunakan video yang menarik, informatif, dan relevan dengan kebutuhan target pasar.
2. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk pengembangan studi yang lebih luas. Peneliti berikutnya dapat mempertimbangkan untuk menambahkan subjek penelitian dari berbagai jenis usaha atau sektor lain selain produk baju tenaga kesehatan. Selain itu, penelitian juga dapat diperluas dengan membandingkan efektivitas Tiktok Shop dengan *platform Social Commerce* lainnya, seperti *Instagram Shop* atau *Facebook Marketplace*, untuk memberikan wawasan yang lebih mengenai penjualan.
3. Bagi pihak Tiktok Shop sebagai *platform Social Commerce*, disarankan untuk terus meningkatkan kualitas layanan dan fitur-fitur yang tersedia agar lebih ramah pengguna. Tiktok Shop sebaiknya menyediakan informasi yang lebih jelas dan terstruktur mengenai kebijakan-kebijakan baru, serta memberikan pelatihan atau tutorial yang mudah dipahami tentang cara menggunakan fitur-fitur yang ada secara efektif.